Chapter1　高く売るより早く売る

１円でも高く売りたいのが売主様の常。ではどうしたら高く売れるでしょうか？
答えは余計な値引きをしないように早く売ることです。誰も売れ残りには手を出しません。あげくはバーゲンで大安売り。だから売れ残らないように早く売れば世余計な値引きはしなくて済みます。
まずは高く売るより早く売る。それが高く売るコツです。

Chapter2　もう商品です

売却活動に入れば、あなたの家は商品です。
もう、あなたの家ではありません、未来の買主の家を預かっているようなものです。
だから、汚さないよう、壊さないよう注意してください。大変でしょうけど、しばらくの我慢です。
そうすれば次も素敵な家に住めます。なぜなら高く売れるからです。

Chapter3　一拭き 100 円

神様は綺麗好きです。だから汚い家は、早く高く売れるようにお願いしても、相手にしません。
実は、買主様はもっと綺麗好きなのです。
だから掃除を徹底してください。一回拭けば１００円くらいは価値が上がります。１００回で１万円です。ただし常日頃からやっとかないと、付け焼刃では通用しませんよ。^

Chapter8　正直が一番

買主が白アリの害などの瑕疵（欠陥や故障・不具合）を発見した時は、売主は修復の責任を負うという民法の規定がありますが、免責にすることもできます。ただし免責していても、瑕疵があることを内緒にしていると免責されません。中には売れなくなるからと、ごまかそうとする方もいますが必ずバレます。
やはり正直が一番です

最後に、、、　全ては担当者次第

大手や老舗のほうが安心だと言われることがあります。でも売るのは担当者です。
ノルマに追われた担当者であれば、不利な条件でも商談をまとめようとします。又、簡単に売れる物件以外は、ほったらかしにする担当者もいます。

全ては担当者次第、その人次第です。

Chapter4　生活感ハ敵ダ！

冷蔵庫の横に貼ってあるメモ。給食の献立や町内会の回覧。これでは、家に入った瞬間から夢が音をたてて崩れていきます。
ポイントはとにかく物を置かない出さない。
何もない空間が一番です。
あなたのお気に入りのインテリアは、あなたしか気に入ってないかもしれません。

Chapter7　先手必勝

売り出したらすぐに購入希望者が現れた！
でも「もっと高く、もっと良い条件の人がいるんじゃないか。」と考えてしまうのが売主の心情。
もう少し待って何日か過ぎ、「ああ､あの時あのお客様で決めていれば…」と思うこともよくあることです。早く現れる購入希望者ほど最もその不動産を評価しています。

Chapter6　資料は武器です

購入時のパンフレットや建築時の設計図・リフォームの履歴など、目にとまるよう、さりげなく置いてみてください。資料をしっかり保管して家を大切にしてきたという印象を与えます。
家やシロアリ予防・置いていく家電の保証書や取扱説明書もポイントアップです。

Chapter5　知りたいのは？

買い物はどこが安い？学校の評判は？
物騒な所は？近所づきあいはどう？

買主様が求めているのは生きた生活情報です。買主が見学された際、テーブルにそのような資料があれば喜ばれます。業者がやれば当たり前ですが、売主様がやればそれはやさしい心遣いとなります。